

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－我們的發展戰略」。

[編纂]

下表載列經扣除[編纂]費用及[編纂]及我們就[編纂]（假設[編纂]尚未行使）應付的估計開支後，我們將收到的[編纂]估計[編纂]：

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元
（即本文件所述[編纂]範圍的中位數） [編纂]百萬港元

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元
（即本文件所述[編纂]範圍的上限） [編纂]百萬港元

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元
（即本文件所述[編纂]範圍的下限） [編纂]百萬港元

我們擬將本次[編纂]所收到的[編纂]用作以下用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將被用於在未來三年開設新酒館及實現我們的擴張計劃。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的酒館行業為一個龐大且快速增長的市場，2020年全國有酒館35,000家，到2023年酒館數量估計將達到47,900家。受惠於中國居民可支配收入及中國酒館數目上升，中國酒館行業的總收入自2015年的約人民幣844億元增加至2019年約人民幣1,179億元，複合年增長率為8.7%。預計在不久將來仍將保持強勁增長趨勢。預計中國酒館行業的收入將於2025年達到人民幣1,839億元，相較2020年的約人民幣776億元，複合年增長率為18.8%。我們相信，在巨大的市場潛力下，通過已建立的品牌知名度不斷擴大業務規模以促進長期增長符合我們的最佳利益。假設開設每個Helen's酒館的資本支出為人民幣0.9百萬元，我們預計將分別將於2021年、2022年及2023年開400家、630家及900家酒館，並

未來計劃及[編纂]

在2023年底前將酒館總數增加至約2,200家。董事認為，行業顧問弗若斯特沙利文亦同意，我們有巨大潛力進一步拓張我們的業務及市場份額，並且以我們維持及提升品牌知名度的措施，我們能夠以「Helen's」品牌名稱成為一個經久不衰的流行酒館品牌。有關我們酒館擴張計劃的詳情，請參閱「業務－我們的發展戰略－持續擴張酒館網絡」。

下表載列截至所示日期以累計方式列出擴張計劃的實施情況。

位置	截至以下日期的新開業直營酒館數量		
	2021年 4月30日	2021年 5月31日	2021年 6月30日
一線城市	4	11	12
二線城市	34	53	74
三線或以下城市	20	34	49
總計	58	98	135

為確保新開業酒館與現有酒館保持適當距離，在新開酒館之前我們會監控現有Helen's酒館的關鍵績效指標。我們會仔細檢查與現有酒館相關的關鍵營運數據，包括但不限於客流量及潛在市場需求，以釐定新酒館是否能開在現有酒館附近且新酒館與現有酒館之間需無競爭關係。有關詳情，亦請參閱「業務－Helen's酒館－酒館選址及規劃」。就該等新開業酒館，我們通常會訂立為期五至八年的租賃合同。我們會於租期內向出租人付款並承擔必要開支（例如物業費及水電費）。

於2018年，2019年及2020年，新開Helen's酒館的平均投資支出成本分別為人民幣0.6百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.9百萬元，增長主要乃由於新開酒館的面積增加所驅動。展望未來，我們估計新開Helen's酒館的估計投資支出成本約為人民幣0.9百萬元，與歷史水平一致。

我們預期約有10%的新開Helen's酒館在一線城市開，這與我們在往績記錄期間的酒館地理分佈比例一致。下表以非累加的方式載列截至所示各期間以非累計方式列出我們按地理位置及時間線劃分的擴張計劃。

未來計劃及[編纂]

地理位置	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
江蘇省	26	56	81
浙江省	15	37	61
上海	11	14	19
湖北省	40	36	50
湖南省	35	20	26
江西省	5	7	11
河南省	18	23	34
安徽省	12	24	36
福建省	35	17	23
廣東省	45	86	120
海南省	4	7	5
廣西省	9	23	32
北京	3	12	17
天津	11	12	18
山東省	10	44	71
河北省	11	22	31
遼寧省	29	31	45
吉林省	14	14	21
黑龍江省	10	27	23
四川省	11	32	48
重慶	10	13	19
雲南省	8	13	18
貴州省	10	8	12
山西省	6	13	23
內蒙古	0	8	8
甘肅省	0	13	18
陝西省	12	18	30
總計	400	630	900

時間線	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
第一季度	38	130	180
第二季度	110	160	240
第三季度	126	170	240
第四季度	126	170	240
總計	400	630	900

未來計劃及[編纂]

就我們酒館網絡的擴張計劃：

- (i) 約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於在未來三年在我們已佈局地區開設更多酒館。我們現有的酒館主要集中在中國一、二線城市（當中年輕消費者比較集中）。此外，未來我們亦計劃在已佈局地區開設更多的酒館，充分挖掘這些地區的發展潛力。
- (ii) 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於在未來三年拓展新地區的酒館網絡。我們計劃進一步開發下沉市場，並繼續在中國三線及以下城市開設更多酒館。我們將充分把握在這些地區的廣闊市場前景，並繼續滿足下沉市場日益增長的需求。
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於進一步加強本公司酒館的人才梯隊建設，以優化人力資源管理體系。具體而言，為支持酒館連鎖網絡的擴充，我們將吸引及挽留更多認同本公司價值觀的員工，同時招聘在供應鏈管理、品牌傳播、技術研發等領域具有專業知識及經驗的人才。未來三年，我們計劃招募151名在供應鏈管理、品牌傳播、技術研發等領域具有專業知識的專家。有關我們人才梯隊建設的詳情，請參閱「業務－我們的發展戰略－持續投入基礎能力建設」。

下表載列了未來三年以支持我們擴張計劃為目的的人才招聘詳細計劃。

專業領域	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	預計 新招聘人數	預計 人均薪酬 (人民幣千元)	預計 新招聘人數	預計 人均薪酬 (人民幣千元)	預計 新招聘人數	預計 人均薪酬 (人民幣千元)
供應鏈管理	13	130	20	150	14	170
品牌傳播	8	130	40	150	15	170
技術研發	12	160	19	180	10	200

未來計劃及[編纂]

下表載列於2018年、2019年及2020年上述專業領域及人均薪酬下的僱員人數。

專業領域	截至12月31日止年度					
	2018年		2019年		2020年	
	僱員人數	人均薪酬	僱員人數	人均薪酬	僱員人數	人均薪酬
	(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)	
供應鏈管理	3	100	8	91	13	116
技術研發	7	86	11	103	14	140
品牌傳播	9	123	16	98	22	114

有關我們招聘政策及歷史招聘記錄的詳情，請參閱本文件中「業務－我們的員工」一節。

- 約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於進一步加強酒館的基礎能力建設。我們計劃繼續投資於技術研發。於往績記錄期間，我們利用自有的商業智能管理系統(Future BI)、自有的智能音樂管理系統及定制的自動炸爐，今後，我們計劃配置根據顧客人數和現場氛圍自動優化音樂曲目及播放狀態的智能氛圍管理系統、高效圈定酒館選址並能預測新酒館開業初期業績走勢的智能拓店模型、自動檢測並清理的智慧清潔系統及自動盤點系統等。我們相信，該等規劃中的研發項目可以更好地服務於我們的目標，即為年輕客戶提供輕鬆的線下社交空間，促進其消費及社交互動體驗。有關我們提高基礎能力建設的詳情，請參閱「業務－我們的發展戰略－持續投入基礎能力建設」。
- 約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於進一步強化Helen's的品牌知名度。我們將進一步提升Helen's品牌在消費者心中的知名度並繼續提高在目標客戶群中的知名度及黏性。具體而言，我們計劃i)使用約[編纂]%，或[編纂]港元以拓寬我們的營銷渠道並增加我們與消費者的接觸，其中包括微信及抖音廣告等社交媒體推廣；及ii)使用約[編纂]%，或[編纂]港元以通過大數據分

未來計劃及[編纂]

析及與消費者持續的相互溝通，擴大和優化我們的品牌產品組合，其中包括於寫字樓、公共交通中的廣告以及與第三方平台合作。有關我們強化品牌知名度計劃的詳情，請參閱「業務－我們的發展戰略－強化品牌形象及客戶認知」。

- 餘下約[編纂]%，或[編纂]港元，將用作營運資金及一般企業用途。

倘所定[編纂]高於或低於估計[編纂]範圍中位數的水平，則上述[編纂]分配將按比例予以調整。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取的[編纂]將約為[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數））。倘[編纂]獲悉數行使，我們擬按上述比例將額外的[編纂]用於上述用途。

倘[編纂]並非即時作上述用途，且在有關法律及法規容許的情況下，我們擬將[編纂]存放於香港或中國持牌銀行或認可金融機構作短期活期存款。倘上述建議[編纂]用途有任何變動，或倘任何[編纂]將用作一般企業用途，我們將會作出適當公布。